

transporte

Todos os modais

MODERNO



CTM
SINDICATO

Ano 45 - n° 428 - R\$ 15,00

ERA GRANDE, AGORA É GIGANTE

Grupo Julio Simões compra a Grande ABC



**Grupo Imediato
aprimora vocação logística**

**Manutenção terceirizada
chega à frota da Luft**

**Implementos: "vanderléia"
ganha nova legião de fãs**



LOGÍSTICA
NO BRASIL 2008/9
transporte

infraestrutura

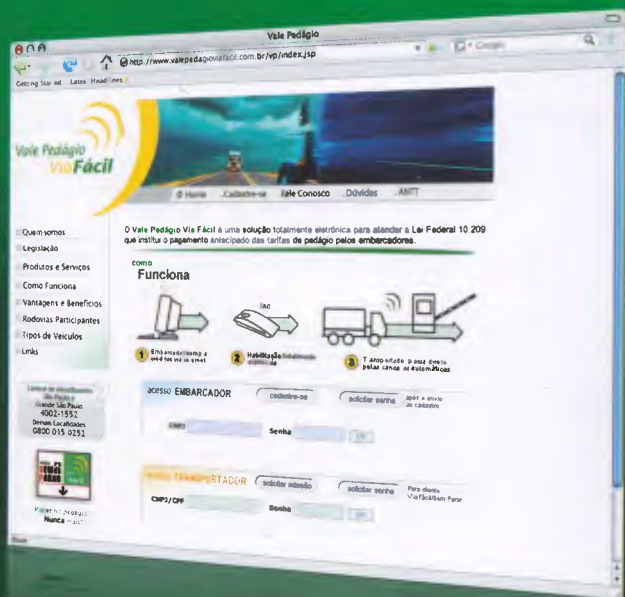
ANUÁRIO DE
GESTÃO DE FROTAS,
TREINAMENTO
E PÓS-VENDAS

2009



A liberdade é de graça!

Agora você tem o Vale Pedágio totalmente eletrônico e com custo zero!



Vale Pedágio
ViaFácil

Com o **Vale Pedágio Via Fácil**, é possível comprar viagens e traçar rotas via Internet, sem se preocupar com manuseio de cartões nem aquisição de equipamentos especiais. O veículo cadastrado passa nas cancelas automáticas do **Sem Parar / Via Fácil** e o controle da viagem é feito com total segurança via internet.

**SEM PAPEL
SEM CARTÃO
SEM PARAR**

Cadastre-se agora sem compromisso e use quando quiser.

www.valeviafacil.com.br

0800 015 02 52

Tempo de fusões e aquisições

Atrás do trio elétrico só não vai quem já morreu, diz o refrão da música popular que se encaixa particularmente ao mundo dos negócios. Nos tempos de globalização e ganhos de escala, processos de fusões e aquisições são corriqueiros. Se por vezes resultam em furos n'água, o risco não anula a busca contínua pelo aperfeiçoamento.

Há, por trás disso tudo, desse processo de estandarização global, claro, alguns perigos e armadilhas, entre elas a letal e perigosa concentração de muito poder nas mãos de poucos.

No mundo do transporte e da logística o processo de fusões e aquisições também chegou. E, no Brasil, em que os ativos em transporte eram pouco valorizados, com o advento da logística passaram, ao menos, a despertar maior interesse.

A queda de muros e barreiras também contribuiu para abrir as portas da atividade. Basta lembrar que na época do regime militar o Brasil tinha decreto presidencial que vedava o controle pelo capital externo das empresas de transporte rodoviário de carga.

Entendemos como produtivos acordos como o realizado no final de maio pelo Grupo Julio Simões para a compra do controle acionário do Grupo Grande ABC. A extrema pulverização da atividade de transporte e logística acaba improdutiva, sem escala e por vezes ineficiente.

Aquilo que parecia distante – a possibilidade de se ter operadores logísticos fortes e estruturados – está rapidamente se materializando. Um grupo de operadores, entre eles Julio Simões, Luft, Tegma, Binotto, para falar só de alguns nacionais, está perto, alcançou ou até mesmo já superou R\$ 1 bilhão de faturamento.

Maior faturamento, mais poder de compra, de pesquisa, uma dose superlativa, enfim, para profissionalizar e conferir mais visibilidade, nobreza e valorização às atividades que movimentam e armazenam as riquezas do País.

Negócios

Com a compra da Grande ABC, o Grupo Julio Simões, conglomerado fundado há 52 anos, se transforma no maior operador logístico do País

6

Crescendo a passos largos no universo do transporte rodoviário de carga, a Julio Simões agora quer explorar novos modais e anuncia para breve sua estréia no transporte fluvial

10

Empresas

Grupo Luft inaugura sofisticado centro de distribuição para produtos médico-hospitalares e assina contrato de R\$ 12 milhões com a Mercedes-Benz para manutenção de 750 veículos

12

Transportadoras

Com crescimento anual de 40%, Grupo Imediato estima para 2008 um faturamento de R\$ 100 milhões, anuncia expansão com novos investimentos e prevê fusões no curto prazo

14

Pioneiros

Criada pelo caminhoneiro Irani Bertolini, a Transportadora Bertolini chega aos 30 anos com seus serviços consolidados na rota entre o Rio Grande do Sul e o Amazonas

16

Operador Logístico

A Mesquita, comprada no ano passado pela Santos Brasil, vai investir na renovação e ampliação de sua frota e expandir sua atuação para as regiões Sul, Norte e Nordeste

18

Carga Expressa

TNT Mercúrio oficializa a marca e o novo nome do grupo, anuncia a compra de 300 caminhões e 200 vans e parte para a conquista de novos mercados internacionais

20

Desafios da Logística

Seminário feito pelo Sindisan com apoio da OTM Editora e Unimonte discute medidas para a Baixa da Santista dentro do atual cenário da economia, com foco em petróleo, gás e novos portos

23

Aventura

O navegador Amyr Klink afirma que nunca teve a pretensão de comparar o planejamento de suas viagens ao redor do mundo com as dificuldades logísticas do mundo empresarial

34

Ferrovias

América Latina Logística (ALL) pretende triplicar o volume de cargas industriais em suas operações de transporte na região Sudeste, com crescimento de 40% nesse segmento

35

Logística

Há 20 anos atuando no serviço de apoio à cabotagem, Brasilmaxi inaugura estratégico centro de distribuição no Espírito Santo e amplia a frota de caminhões

36

Lubrificantes

Joint venture entre Cummins e Valvoline no Brasil vai produzir lubrificantes premium e tentar abocanhar fatia de um mercado que consome 1 bilhão de litros por ano

38

Portos

A LIX, braço portuário do Grupo EBX, do empresário Eike Batista, vai investir US\$ 3,63 bilhões na construção de três portos de grande calado na região Sudeste

40

Internacional

Investimentos maciços em infra-estrutura fazem de Guangzhou, cidade chinesa com 10 milhões de habitantes, um paraíso do trânsito, com lentidões de no máximo dez minutos

42

Petróleo

A Univen Refinaria de Petróleo, do Grupo Vibrapar, vai começar a explorar e perfurar poços no sertão da Paraíba e prevê quadruplicar suas operações de refino até 2010

44

Seminário SAE

O Colloquium de Implementos e Suspensões realizado em Caxias do Sul discutiu as últimas tecnologias adotadas pelas empresas, novos materiais utilizados e a legislação do setor

47

Implementos

O semi-reboque de três eixos espaçados, conhecido como vanderleia, conquista espaço no mercado e já responde por um terço dos emplacamentos que antes eram só do bitrem

50

Combustíveis

Mesmo com a enxurrada de críticas que tem recebido de países europeus, o Biodiesel produzido no Brasil é apontado como uma solução eficiente para o mercado mundial

52

Aéreo

Helibrás e HeliSolutions criam serviço para atender a demanda no segmento de transporte aéreo executivo e já contam com frota de 12 helicópteros

56

Seminário NTC

Lei que define regras nas relações de trabalho das empresas do transporte de carga, em vigor desde janeiro de 2007, ainda é desconhecida para muita gente do setor

58

SEÇÕES

Editorial - 3

Novas - 53

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

SEMINÁRIOS E CURSOS

Sabrina Baialardi
sabrino@otmeditora.com.br

MARKETING

Maira de Castro
maira@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sônia Crespo
soniacrespo@otmeditora.com.br

Raimundo Oliveira

raimundo.oliveira@otmeditora.com.br

Vicente Vilardaga

vicente@otmeditora.com.br

Projeto Gráfico

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto

vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin

gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Alessandra Amadei

alessandra@otmeditora.com.br

Alcindo Fontana

fontal@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin

João Mário

Tel.: (41) 3027-5565

spala@spalamkt.com.br

Tiragem e distribuição
10.000 exemplares

Auditado por

PRICEWATERHOUSECOOPERS

Assinatura Anual: R\$ 140,00 (seis edições e quatro Anuários).
Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta-corrente, cartão de crédito Visa ou cheque nominal à OTM Editora Ltda. Em estoque apenas as últimas edições.

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas da OTM Editora.

OTM
EDITORA

Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar, cj. 707 Campo Belo

CEP 04604-006 - São Paulo, SP

Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

Atendimento ao assinante:

0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:

anotec
www.anotec.org.br

Circula no mês subsequente ao de capa

30 anos e uma Amazônia de conquistas para celebrar.

plus

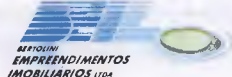
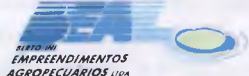


**TRANSPORTES
BERTOLINI LTDA.**

www.tbl.com.br

• Transporte Multimodal, Logística e Armazenagem • Compromisso com o Ecosistema • ISO 9001/2000

Empresas coligadas:





Rogério Montenegro - Gazeta Mercantil

Fernando Simões, vice-presidente do Grupo Julio Simões, abraça Antonio Caetano Pinto, fundador do grupo Grande ABC: união das duas grandes empresas de transporte rodoviário de cargas dá origem a uma gigante do setor

Compra da Grande ABC fortalece a Julio Simões

Negócio fechado no final de maio, consolida a maior operadora logística do País com efetivo de 14,5 mil empregados e um faturamento que vai ultrapassar a casa de R\$ 1,5 bilhão em 2008

■ ARIVERSON FELTRIN

O GRUPO JULIO SIMÕES, NASCIDO EM 1956, comprou o Grupo Grande ABC, criado em 1973. Com o negócio, o conglomerado fundado pelo empresário português Julio Simões consolida a posição de maior operador logístico do País com faturamento, neste ano, acima de R\$ 1,5 bilhão.

O negócio, de valor não revelado, foi fechado na segunda quinzena de maio depois de seis meses de negociações conduzidas por Fernando Simões, vice-presidente da Julio Simões, e Antonio Caetano Pinto, fundador da Grande ABC, grupo que reúne sete empresas de transporte e

logística e deve faturar neste ano cercade R\$ 250 milhões.

Pelo acordo, a Julio Simões fica com 70% do controle do Grupo Grande ABC. Antonio Caetano Pinto permanecerá na presidência até dezembro quando terá pelo menos duas opções: ficar no negócio como

acionista ou se desligar.

De imediato, as áreas administrativa e comercial da Grande ABC passam para o controle da Julio Simões. Já os setores operacional, comercial e de projetos logísticos seguem vida independente, com estrutura própria.

Fernando Simões não esconde que a atração pela Grande ABC surgiu pela expertise que a empresa tem em operações na cadeia automotiva ligadas a gestão de armazéns e logística in house, também chamada de intralogística. Uma dessas operações é feita por meio da Selpa, braço da Grande ABC que cuida das operações logísticas de peças no Centro de Distribuição da Volkswagen, em Vinhedo, interior paulista. Com 132 mil metros quadrados de construção, é o maior armazém de peças de montadora do País. O prédio foi construído pela WTorre sob medida para a operação. Outra empresa da Grande ABC, a SG Logística, cuida da logística in house das fábricas da Volkswagen de São Carlos e Taubaté (SP). Nessas unidades industriais, a SG opera toda logística interna - do recebimento de peças, estocagem até sua disponibilização na linha de montagem.

Fernando Simões diz que a negociação foi longa. Durou pelo menos seis meses. O primeiro "namoro" ocorreu há cinco anos, mas não passou de troca de olhares. Há um ano houve uma parceria operacional que se materializou em cessão de veículos - por parte da Julio Simões - para o transporte de contêineres na rota São Paulo-Santos.

Com a aquisição da Grande ABC, além de consolidar posição na cadeia automotiva, a Julio Simões amplia seu poder de compra de veículos, principalmente. Sua frota, que no final do ano passado passava de 2,5 mil caminhões, agora soma perto de 4 mil veículos. A política da Julio Simões é manter baixa idade média (2,5 anos) na frota. Isso implica em grandes compras. Lembre-se que o volume de

compras exigido pela Julio Simões cresceu com a incorporação da Lubiani Transportes, em 2007, e agora com a Grande ABC. As duas empresas agregaram cerca de mil caminhões. A maneira de acelerar o descarte de caminhões usados - e garantir a renovação - foi possível com a criação da Julio Simões Seminovos, braço do grupo que opera lojas. "Foi uma saída que encontramos para materializar nossa política", diz Fernando Simões.

Dados fornecidos pelo Grupo Julio Simões mostram que ano passado, em veículos novos, o conglomerado comprou 400 caminhões, 60 ônibus, 4,3 mil automóveis e 361 carretas. Para 2008 a previsão (sem a Grande ABC) apontava para necessidade de 450 caminhões (Scania e Volkswagen), 280 ônibus, 3,5 mil carros e 500 carretas.

Lembre-se que no negócio de serviços de transporte e logística do Grupo Julio Simões estão várias divisões: transporte de cargas, transporte de passageiros, serviços dedicados (entre eles a operação de transporte de madeira), locação de equipamentos, locação de veículos, movimentação interna, limpeza urbana (locação de 400 caminhões para a coleta de lixo do Rio, por exemplo).

Os negócios que abrangem a cesta de serviços logísticos do grupo estavam calibrados para faturar R\$ 1,33 bilhão em 2008, crescimento de 19% sobre 2007. Com a aquisição dos negócios da Grande ABC este volume sobe para cerca de R\$ 1,6 bilhão.

Segundo Caetano Pinto, o negócio de logística, principalmente no setor automotivo, tem grande potencial. "Nossa decisão de negociar com a Julio Simões assegura o futuro do grupo que criei. A união fortalece as duas empresas e ambas passam a ter sobrevida. Quando me perguntam se lembro do primeiro caminhão que comprei, respondo que não. Lembro, isso sim, das pessoas que começaram comigo, até porque nosso negócio é feito de gente e por gente. Entendo, pois, que o

acordo que assinamos significa continuidade do negócio", diz o empresário.

Crescer exige fôlego, perseverança, talento humano e recursos. A Julio Simões, na política de consolidação, ano passado comprou a Lubiani Transportes, agora a Grande ABC e demonstra fôlego. "Atendemos inúmeros setores, florestal, mineração, automobilístico, com foco em atender bem o cliente do nosso cliente. Nosso negócio exige capital intensivo. Nesse sentido, se para crescer, consolidar nosso negócio for preciso abrir o capital, não tenham dúvidas: partiremos para esse caminho", diz Fernando Simões, de 41 anos, desde a adolescência na empresa, trazido pelo pai, o fundador do negócio Julio Simões.

Além dos braços que compõem o negócio de serviços ligados a transporte e logística, o grupo Julio Simões opera na atividade de comércio com revendas de carros de três marcas (Ford, Volkswagen e Fiat). São cerca de duas dezenas de concessionárias. Além disso tem a Transrio, que revende caminhões e ônibus Volkswagen. O negócio de revendas de veículos representa um faturamento de R\$ 1 bilhão por ano - o que somado ao R\$ 1,6 bilhão de logística elevará para 2008 o faturamento do conglomerado para algo em torno de R\$ 2,6 bilhões.

DUAS HISTÓRIAS - Se hoje a Julio Simões é potência, ontem era apenas uma promessa. O fundador, que dá nome ao conglomerado, lembra de tempos duros que marcaram o início dos negócios. O navio que trouxe Julio de Portugal atracou num 7 de fevereiro de 1952 no Brasil. Chegou confessadamente sem eira nem beira, com alguns tostões no bolso, mas trazendo muita coragem, disposição e gana para o trabalho.

Há um ditado, popular por certo, que fala: "Ninguém vê os tombos que tenho, apenas os tragos que bebo". Se hoje tem extremo orgulho de ter alicerçado um conglomerado que, por exemplo, emprega

(com a Grande ABC) um total de 15 mil pessoas, tais bases vieram de muito empenho e trabalho. Antes de abrir o negócio, ele trabalhou seis anos e meio como mecânico, primeiro para o tio, com quem foi morar, depois para uma empresa de ônibus, a Eroles.

"Sempre digo: para vencer na vida o homem tem que ser trabalhador, honesto, agir com simplicidade e ter sorte", costuma dizer Julio, que vê no filho, Fernando Simões, vice-presidente do grupo, um depositário de tais condições. "Além de tudo, o Fernandinho é um avião. E dos supersônics", repete em público tais rasgos de elogios ao filho, sucessor no negócio.

Quem conhece Fernando sabe que seu pai tem razão. Desde os 14 anos na empresa, onde entrou na condição de auxiliar de tráfego, o sucessor tem insaciável pique de trabalho. Não é incomum sua jornada começar nas primeiras horas do dia e se alon-

gar noite adentro. É notório que Fernando tem gana por realizar e expandir o negócio iniciado pelo pai. "Eu era assim, como o Fernando: começava às 5 horas da manhã e só terminava bem tarde da noite".

Se Fernando Simões começou bem cedo, Antonio Caetano Pinto, também imberbe, ralava na vida. Em 1959, com 10 anos de idade, lembra de seu primeiro emprego, como feirante. "Abria mão de receber diária para ficar com as sobras de verduras. Levava para casa, tirava as folhinhas ruins e vendia os maços".

Notava-se já o caráter empreendedor que foi sendo desenvolvido. A feira ficou na história da vida do menino. Da barraca de verduras, passou para um emprego, aos 13 anos, de carteira assinada, também em São Bernardo do Campo, no Centro das Indústrias de São Paulo (Ciesp). Lembra que passou por todos os departamentos até chegar ao cargo máximo. O traquejo

na delegacia da Ciesp deu respaldo para passos seguintes que culminaram no primeiro empreendimento na sua profissão, de contabilista. Dava expedientes em duas empresas. Numa transportadora fazia o horário matutino, em empresa de outro ramo, cumpria expediente vespertino. Além da contabilidade, fazia também a parte administrativa das duas empresas.

Fora a determinação, Antonio Caetano contou certamente com bons fluídos lançados pelo destino.

"Quando saí da Ciesp", lembra, "fui convidado para ser assessor da então Motores Perkins, em São Bernardo do Campo". O convite não pôde ser aceito. "Na ocasião tive um problema de apendicite e fui operado". Refeito da cirurgia, a vaga já havia sido preenchida. Foi aí que ele acabou virando como contador de duas empresas, dividindo o dia em dois expedientes. A transportadora fechou e, como conhecia bem as particularidades do negócio, acabou entrando na atividade, mas como empresário.

Se a primeira experiência não foi das melhores com os sócios, trouxe ensinamentos utilizados na sequência das jornadas. E, em 1973, fundou a Transportadora Grande ABC. O início dos anos 70 foi marcado pela aceleração do processo inflacionário que acompanharia o País pelas próximas décadas, até meados dos anos 90, com a edição do Plano Real. Ambiente de inflação é loteria. "Toninho", como é tratado, ganhou algumas apostas. "Comprei os primeiros caminhões financiados. Os pacotes econômicos congelaram as prestações e, lembro, tornaram os valores das prestações desprezíveis. Quitei e parti para a expansão".

Antonio Caetano, pelo menos até o final do ano, permanecerá como presidente do Grupo Grande ABC. Depois disso tem a alternativa de ficar como acionista ou vender a participação restante ao grupo Julio Simões. Discreto, prefere não revelar os passos a partir de 2009.

PERFIL DO GRUPO JÚLIO SIMÕES

SERVIÇOS PRESTADOS – Transporte de cargas, transporte de passageiros, serviços dedicados, locação de equipamentos, locação de veículos, movimentação interna, limpeza urbana

FROTA - 9.900 automóveis, 2.580 caminhões, 1.372 carretas, 238 máquinas, 786 ônibus

KM RODADOS/DIA COM EQUIPAMENTO PRÓPRIO: 2.358.000

CONSUMO PRÓPRIO/DIA DE COMBUSTÍVEL: 300 mil litros

TONELADAS MOVIMENTADAS/DIA: 31.153

POPULAÇÃO DE PNEUS: 99.740

PAGAMENTO DE FRETE PARA TERCEIROS E AGREGADOS: R\$ 633,3 mil por dia

COLABORADORES DO GRUPO: 12.000

PERFIL DO GRUPO GRANDE ABC

NÚMERO DE EMPRESAS: 7

NOME DAS EMPRESAS: Transportadora Grande ABC, JECAP, EADI Recife, EADI Taubaté, SELPA, SG Logística e Personal Log

KM RODADOS/ANO: 52.000.000

TONELADAS MOVIMENTADAS/ANO: 12.000.000

CONSUMO DE COMBUSTÍVEL/ANO: 9.300.000 litros

CONSUMO DE PNEUS/ANO: R\$ 1.380.000,00

COLABORADORES DO GRUPO: 2.700

EQUIPAMENTOS PRÓPRIOS: 1.100

AGREGADOS: 380



Domine a pista



AH11



ALO2



DH05

Hankook
driving emotion

Nadando de braçadas

Tradicional e bem sucedido no transporte rodoviário de cargas, o Grupo Julio Simões aproveita sua expertise na área de logística rodoviária para ingressar no modal fluvial

✶ SÔNIA CRESPO

A ECONOMIA EM EBULIÇÃO E O CRESCIMENTO das operações de transporte de cargas durante o ano de 2007 fortaleceram ainda mais a qualidade na prestação de serviços do grupo Julio Simões. A holding fechou o ano de 2007 com faturamento de R\$ 1,8 bilhão e olha agora com bons olhos para outros modais, mais especificamente para o hidroviário. Nadando de braçadas no modal rodoviário de cargas, através dos serviços logísticos oferecidos pelas empresas Julio Simões Logística e Lubiani Logística, o grupo anuncia que jogará, a partir de agora, parte de suas fichas no potencial de transporte dos rios brasileiros. A informação foi revelada por Irecê Andrade, diretora de operações da companhia, durante a feira Intermodal, realizada em abril. "O conceito de prestação de serviços da Julio Simões ultrapassou as operações rodoviárias de transporte realizadas pela empresa", explica a executiva. Para ela, como a economia deverá manter-se em crescimento este ano, a expansão dos modais ferroviário e hidroviário ganhará novas - e atraentes - configurações. "Neste momento estamos desenvolvendo estudos para ingressar nas operações de transporte fluvial", diz a executiva. Ela não especifica exatamente quando o grupo iniciará a incursão no segmento nem de que maneira pretende atuar, mas deixa escapar que provavelmente as operações terão início na hidrovía Tietê-Paraná.

A notícia não chega a ser uma surpresa, uma vez que a uma das principais características administrativas da empresa é a diversificação. E essa proposta, até hoje, tem dado muito certo: em 2007 o crescimento do grupo foi 57% superior ao registrado no ano anterior. "Acabamos o ano de 2007 muito mais fortes do que prevíamos", lembra a executiva. A Julio Simões Logística, responsável por 60% do faturamento total do grupo, registrou crescimento de 65%, saltando dos R\$ 728 milhões de 2006 para R\$ 1,1 bilhão em 2007. Para este ano, as proje-

ções do Grupo são de chegar aos R\$ 2,3 bilhões, e da transportadora aos R\$ 1,3 bilhão, crescimentos de 23,8% e 19% respectivamente.

Irecê Andrade revela que para 2008 o grupo também investirá no braço de logística rodoviária, com a compra de 450 caminhões Volkswagen. Desse volume, a executiva estima que 65% serão para renovação e 35% servirão para ampliação de nossa frota total, que hoje é composta de cerca de 2,5 mil caminhões próprios, com idade média de 2,5 anos e totalmente rastreada. Durante o ano passado a Julio Simões Logística transportou 31 mil toneladas/dia. Já a Lubiani Logística movimentou 45 milhões de toneladas durante 2007. O consumo de combustível chegou aos 300 mil litros/dia e o de pneus foi de 99,4 mil unidades no período.

Hoje uma das mais conceituadas prestadoras de serviços logísticos da América Latina, a holding, que tem 112 filiais no país, desenvolveu ao longo de 52 anos de atividades suas atuações nas áreas de transporte de cargas e dedicados, operações florestais, movimentação interna, locação de veículos, limpeza urbana, transporte de passageiros e concessionárias. Entre os principais clientes da empresa estão a Volkswagen, Vale, Aracruz, Cosipa, Usiminas, Cenibra, Rioprol e Caterpillar. O número de colaboradores cresceu dez vezes desde 1997, passando de 905 funcionários para 12,3 mil no ano passado.



Irecê Andrade: "a recente expansão dos modais ferroviário e hidroviário ganha novas e atraentes configurações"

O PALCO DAS GRANDES PREMIAÇÕES JÁ ESTÁ MONTADO

Dia 25 de Novembro de 2008



Hotel Unique
Av. Brig. Luís Antônio, 4.700
São Paulo | SP



Maiores & Melhores | Edição DO TRANSPORTE E LOGÍSTICA 2008

Consagrada como uma das mais importantes premiações do setor, **Maiores & Melhores do Transporte e Logística** ganha em 2008 uma nova dimensão ao reunir, em um só local, representantes de todos os modais de transporte, indústrias e empresas ligadas ao comércio exterior.

Respaldada pelas publicações da OTM Editora, que amplia seu leque com a aquisição da Global – revista especializada em logística e comércio exterior –, **Maiores e Melhores do Transporte e Logística**, além de premiar as empresas que se destacaram em 2007, se firma como um evento de caráter multimodal.

Segmentos premiados:

Aéreo de Carga, Aéreo de Passageiros, Ferroviário de Carga, Ferroviário de Passageiros, Marítimo e Fluvial, Rodoviário de Carga, Operadores Logísticos, Rodoviário de Passageiros, Fretamento e Turismo, Metropolitano de Passageiros, Prestadores de Serviços e Indústria

Associe sua marca ao evento "Maiores & Melhores" e garanta visibilidade e retorno institucional para seus produtos e serviços.

Mais informações :11 5096-8104 - marcelofontana@otmeditora.com.br



Grupo Luft dá novos passos

Inauguração de sofisticado Centro de Distribuição para produtos médico-hospitalares e decisão de contratar manutenção de fábrica para 750 de seus caminhões dão consistência aos planos de expansão do conglomerado

■ ARIVERSON FELTRIN

NOS ÚLTIMOS MESES O GRUPO LUFT, NA lista dos maiores transportadores e operadores logísticos do País, deu uma guinada. Primeiro, abriu as portas, em Itapevi, na Grande São Paulo, do Centro Logístico Bomi, tido como maior e mais avançado CD destinado a produtos médico-hospitalares. Com 72 mil m² construídos, o centro foi idealizado para garantir qualidade nas etapas delicadas de armazenagem e distribuição dos produtos deste segmento, principalmente em relação às exigências de temperatura.

Outro avanço do grupo foi na direção da terceirização da manutenção de sua frota. De seus 1,6 mil veículos, praticamente a metade foi entregue aos cuidados da Mercedes-Benz e sua rede de concessionários num contrato que abrange cinco anos de validade. Se o novo CD abre caminho para novos saltos de crescimento e qualidade, a manutenção sob contrato libera o grupo para concentrar foco em outras responsabilidades.

O CD, construído em terreno de 170 mil m², tem pé-direito de 12 m livres, capacidade para 60 mil paletes em área climatizada (de 1 milhão de m³) e em área de câmaras frias (15 mil m³). Batizado de Bomi por referência a joint venture entre o Grupo Luft e o italiano Grupo Bomi, o centro recebeu investimento de R\$ 75 mi-



Empresa conta agora com o moderno centro logístico de Itapevi (SP) para produtos médico-hospitalares, que armazena cargas com até 70 graus negativos

lhões assumido pelo construtor.

O Grupo Luft tem algumas peculiaridades. Uma delas foi seu explosivo crescimento. De um faturamento de R\$ 10,5 milhões em 1995 está projetando R\$ 1 bilhão em 2010, uma expansão nesse período de 35% ao ano. Outra característica é ter frota própria que cobre a maioria de seu transporte que soma 2,1 milhões de toneladas por ano. A frota, que roda por ano 144 milhões de quilômetros, realiza 900 mil entregas e visita 150 mil pontos, sempre foi confessadamente um xodó do dentista Mário Luft, 65 anos, presidente do conselho. O rigor com que tratava a

manutenção é uma referência no meio de transporte de cargas. O empresário reconhece que a decisão de terceirizar a manutenção foi uma "virada de mesa" em suas convicções. "Mas, entendo que foi melhor assim. Terei mais tempo para me dedicar a outros afazeres, entre eles, o planejamento estratégico".

O contrato de manutenção abrange toda a frota com motor eletrônico, um total de 750 caminhões Mercedes-Benz dos modelos 1938, 1622, Acello, Atego e Axor. Os concessionários listados no acordo assumem, a contar de 1º de junho de 2008 a manutenção integral desses veículos - da simples

troca de óleo à troca de peças e componentes do motor. "Peças e serviços estão cobertos", esclarece Mário Luft. "Mantivemos em casa as áreas de borracharia, funilaria e lavagem/lubrificação", diz.

O maior tráfego da frota está em São Paulo e Rio, naturalmente. Nesses pontos, as concessionárias Itatiaia e Guanabara Diesel farão a manutenção 'in house', ou seja, atuarão nas garagens do Grupo Luft.

"Essa foi uma decisão racional. Deslocar os veículos para as oficinas das revendas geraria desperdício de tempo".

O contrato de manutenção é uma tendência. Libera o transportador de uma tarefa que passa a ser assumida por quem deve ter tal encargo. "Estudamos muito a questão da terceirização e concluímos que o custo de fazer em casa ou nas concessionárias é praticamente idêntico", diz Mario Luft, para completar. "Foi uma negociação madura, envolve um contrato de R\$ 12 milhões por ano e contém até uma cláusula de sermos ressarcidos caso o valor não atinja o estipulado".

Manter frota própria é diferencial de qualidade e competitividade. O grupo ilustra com o novo CD de Itapevi, que armazena cargas com temperaturas de até 70 graus negativos. "Temos a frota própria como necessidade e também como fator de eficiência. No CD de Itapevi armazenamos os produtos e temos a estrutura da Luft Express, o braço de transporte responsável por esse tipo de carga. Ou seja, somos integrados. Retiramos do armazém e entregamos diretamente. Se tivéssemos que contratar veículos de terceiros, o produto teria que ser retirado, carregado, levado à sede da transportadora ser roteirizado até ser posto no destino. Veja quantas etapas eliminamos com a frota própria, que elimina retrabalhos, garante qualidade e reduz custos", pondera Fernando Luft, um dos



O contrato de manutenção com a Mercedes-Benz abrange toda a frota com motor eletrônico

filhos de Mário Luft que dirige o grupo.

A Luft, criada em 1975 em Santa Rosa, pólo agrícola no Rio Grande do Sul, no início teve operação discreta, restrita ao transporte de carga geral na rota entre as regiões Sul e o Sudeste

A partir de 1992 passou a ser mais agressiva e a descobrir nichos diferenciados e nos quais o transporte não é uma simples commodity. E de pequena e sem especialização, começou a penetrar em cargas especializadas. Para dar foco, a cada operação dedicada foi criando um braço específico. Surgiu a Luft Agro, uma

PORTE DO GRUPO LUFT

Volume de carga/ano	2,1 milhões de t
Km rodado/ ano	144 milhões
Frota	1,65 mil
Pontos de entrega	150 mil
Número de entregas/ano	900 mil
Funcionários	4,4 mil
Ano de fundação	1975
Número de armazéns	24 (em 8 estados) armazéns
	1 milhão de m ²

das seis empresas logísticas do conglomerado. As demais, cada uma especializada por sua cadeia de abastecimento são a Luft Express, Luft Food Service, Luft Solutions, Luft Transports e Bomi.

Luciano Luft, hoje com 37 anos e na empresa desde os 17 anos, entende que a Luft cresceu, entre outros motivos, por descobrir e antecipar tendências. "Em 1998 criamos a Luft Food Service, inicialmente abastecedora da rede Bob's e que hoje distribui alimentação pronta para 4 mil pontos que incluem as redes Subway, Viena e Casas do Pão de Queijo", diz.

"Somos o grupo logístico brasileiro que mais incorporações fez". Uma das aquisições se deu em 2004, com a compra da Intec, que deu origem à entrada do grupo na área de medicamentos. Ainda em 2004 comprou a frota da distribuidora Petrosul, de combustíveis. A compra mais recente foi a Transcamila, empresa de transporte com faturamento de R\$ 30 milhões em 2007. "Agora, estamos programando mais duas a três aquisições de transportadoras. O caminho é a consolidação, diz. "Tratamos de estruturar a empresa para crescer. Nessa linha, o próximo passo deverá ser a abertura do capital".

Solução imediata

Registrando crescimento constante de 40% há quatro anos, Grupo Imediato não perde o fôlego e prevê para este ano investimentos de R\$ 30 milhões em ativos, além de fusões para um futuro próximo

■ SÔNIA CRESPO

A HISTÓRIA DO GRUPO IMEDIATO SE encaixa no tradicional modelo de empresa familiar que nasce com a vocação para os transportes e evolui gradativamente, com a experiência adquirida, até alcançar o topo. Mas tem nuances curiosos, que diferenciam sua trajetória das demais histórias já conhecidas do meio. Em meados da década de 70, o prestador de serviços Roberto Zampini observava atenciosamente, desde sua cidade natal

Ribeirão Preto (SP), o crescimento das plantações de cana-de-açúcar no interior do estado - fruto da efervescência originada pelo Pró-álcool, programa federal de incentivo à produção de combustível à base de álcool. Comprou então dois caminhões Scania e iniciou, em 1977, a entrega de peças e equipamentos para usinas locais e da região Nordeste. A Transportadora Imediato - nome da época - logo enxergou, naquele nicho, novas oportunidades. A primeira, e a mais importante, foi a de distribuir o açúcar produzido pelas usinas para fabricantes de diversas localidades que o utilizavam em seus produtos, operação que teve início em meados da década de oitenta passada. Esta nova atividade foi primordial para criar laços com diversas indústrias nacionais. Zampini começou, aos poucos, a distribuir os produtos desses fabricantes. Os negócios pros-

peravam e, em 1990, o empresário investia na compra de mais 30 carretas.

Foi a partir de 2003 que as atividades da empresa dispararam comercialmente e Zampini começou a dar forma ao braço logístico da empresa - hoje a Imediato Logística. Com os três filhos já crescidos - Roberto Júnior, Eduardo e Humberto - Zampini estabeleceu uma administração familiar bem estruturada e atribuiu funções chave para cada um dos herdeiros, todos com MBA na área administrativa. Roberto Zampini Júnior ficou com a direção Comercial e Operacional; Eduardo Zampini cuida das Frotas e a Humberto Zampini coube conduzir a área Administrativa. Em 2005 surgiu o Grupo Imediato, formado pelas divisões Transportes, Logística e Empreendimentos, do qual o progenitor Roberto Zampini é presidente.

Crescendo a uma média de 40% nos

últimos quatro anos, Roberto Zampini Júnior prevê para o grupo, em 2008, um faturamento de R\$ 100 milhões. Para este ano a Imediato investirá R\$ 30 milhões na compra de 80 novas carretas, que atenderão tanto à renovação quanto à expansão da frota, e na implementação de novos sistemas de Tecnologia da Informação. Roberto Zampini Júnior conta que a empresa traçou uma área específica para atendimento, que acompanha a demanda de seus principais clientes, focada em todos os estados da região Sudeste, principalmente o interior e a região metropolitana de São Paulo, e no eixo entre a capital paulista e Brasília (DF). Para isso estabeleceu alguns pontos estratégicos, onde implantou suas sedes e os CDs de apoio necessários: na cidade de São Paulo (dois CDs), em Ribeirão Preto (dois CDs, um exclusivo para cross-docking), em Araraquara e em Bauru.



Frota da transportadora, que tem sede em Ribeirão Preto (SP), é composta de 300 caminhões próprios e 400 agregados



Na distribuição de bebidas para a Ambev, realizada na Zona Oeste da capital paulista, a empresa dedica 150 carretas (ao lado). Para as operações da Kibon no interior do estado (abaixo) são utilizados 20 caminhões

A frota própria da Imediato, de 300 caminhões, com idade média de três anos, opera integralmente em transportes dedicados. Zampini Júnior adianta que não tem preferência por marca de chassis e possui caminhões da Iveco, Scania, Volkswagen e Mercedes. "Só não investimos na marca Volvo apenas por uma questão de custo", revela. Trabalha também com a frota de apoio de 400 caminhões agregados. "Atendemos muitas operações 'spot' (serviços esporádicos) solicitadas por nossos clientes" comenta. O executivo adianta que 90% da frota própria está rastreada pelas sistemas Controlsat e CarrierWeb. A frota de agregados tem, obrigatoriamente, gerenciamento de risco da Buonymy. São exigências de uma clientela seleta, conquistada com muito trabalho, como o Wal-Mart, Ambev, Kibon, Grupo Ouro Fino, Barra, Gerdau e Saint Gobain, entre outros. Por mês, a Imediato expede cerca de 7 mil pedidos.

No atendimento ao Wal-Mart, por exem-

plo, são utilizadas 53 carretas da Imediato, com capacidade de 30 toneladas cada, dedicadas ao transporte de mercadorias entre o CD do fabricante, localizado em Barueri (SP), e Brasília (DF), em percurso de 1.100 quilômetros, distância suficientemente longa para levantar a questão quanto ao aproveitamento do caminhão na volta. No caso do Wal-Mart, a "síndrome do retorno sem carga" foi bem equacionada pela Imediato. "O próprio Wal-Mart buscou a solução. Como eles têm muitos fornecedores naquela região, o caminhão retorna para São Paulo carregado com esses produtos, numa operação denominada de 'back haul'", revela. Ainda assim o retorno sem carga daquela região mantém um índice de 40%. "Mas isto será por pouco tempo, pois estamos projetando uma operação de 'back haul' par a Unilever, que tem fábrica naquela região e CD central em São Paulo", observa. Para distribuir as bebidas da Ambev na Zona Oeste de São Paulo (SP), a partir da do CD do fabricante localiza-

do no bairro do Jaguaré, a Imediato disponibiliza 150 carretas. Já para a Kibon, outro grande cliente, os serviços contratados movimentam 20 caminhões para a distribuição de sorvetes na Re-

gião Norte do estado de São Paulo, passando pelo terminal de cross-docking de Ribeirão Preto (SP).

Zampini Junior comenta que hoje um dos maiores gargalos logísticos apontados pelos clientes é a deficitária estrutura de CDs. "Cada cliente tem uma necessidade específica e para cada necessidade é preciso dispor de um terminal de cargas adequado", diz, enfatizando que compensa muito mais para o fabricante construir seu Cd do que alugar e reformar uma estrutura já existente. Essa carência foi logo percebida pelos Zampini e a partir daí originou-se o terceiro braço do grupo, a Imedato Empreendimentos. A empresa especializou-se na construção de módulos pelo processo 'built suit', que priorizam a customização da carga do fabricante. A Imediato Empreendimentos analisa a estrutura necessária, projeta e constrói o imóvel, que é alugado pelo fabricante através de contrato de, no mínimo, 15 anos.

O braço de Empreendimentos é apenas o início da nova fase de negociações da empresa. Zampini Júnior conta que a Imediato tem, para breve, planos de adquirir mais duas empresas de transporte de São Paulo, que já estão definidas, embora não revele quais são. Com a expansão física, o plano é transformar o grupo em uma holding e, num futuro próximo, lançar suas ações na bolsa de valores.



Na Amazônia, uma conquista à gaúcha

Há 30 anos nasce a Transportes Bertolini, criada por um caminhoneiro, Irani Bertolini, que chegou alguns anos antes a Manaus na boléia de um MB 1113

■ ARIVERSON FELTRIN

NESTE 2008 FAZ 30 ANOS QUE O GAÚCHO Irani Bertolini criou a Transportes Bertolini Ltda. Mas, a Amazônia, berço de seus negócios que envolvem um grupo de sete empresas, Irani descobriu em 1966. Naquele mesmo ano em que o Brasil fez um fiasco na Copa do Mundo da Inglaterra, ele guiou durante 30 dias, do Rio Grande do Sul a Manaus, levando na carroceria de seu Mercedes-Benz 1113 uma carga de móveis. As viagens na rota não pararam mais e a partir de um solitário caminhão, o carreteiro gaúcho criou um império de transporte e logística.

De espírito bastante prático, Irani respeitou as características da Amazônia. Para suprir as difíceis necessidades locais, criou a Bal, sigla da Bertolini da Amazônia Indústria e Comércio Ltda., dedicada à produção de implementos rodoviários. As carretas precisam ser reforçadas para suportar as durezas das condições de tráfego da região Norte. A frota tem hoje quase 2 mil carretas de marca própria. Na Amazônia, caminhão não amassa barro, nem roda em asfalto. Na maior reserva de água doce do mundo, rios cumprem o papel de estradas. Como para vencer nos negócios foi preciso entender as características locais impostas pela natureza, o empresário gaúcho criou também a Beconal, sigla de Bertolini Construção Naval da Amazônia Ltda, como a Bal, também sediada em Manaus, e dedicada à construção de



Irani Bertolini: Trabalho e perseverança fortaleceram a Bertolini

empurradores e outros equipamentos de navegação fluvial.

Os semi-reboques da Bal viajam a maior parte do tempo em cima dos empurradores da Beconal pelos rios da Amazônia. O ro-ro caboclo, como é chamado, leva em cima pelos rios da Bacia Amazônica até 80 semi-reboques rodoviários. As carretas são os contêineres sobre pneus puxados por cavalos-mecânicos que não navegam, mas ficam posicionados nas pontas.

Nas pontas, por sinal, está outra sacada que garante a funcionalidade dos serviços

integrados do grupo fundado por Irani Bertolini. A auto-suficiência, além de empurradores e carretas, avança pelos portos que servem de ancoradouro à frota fluvial. O conglomerado opera seus portos próprios distribuídos pelos estados do Amazonas, Pará, Amapá e Rondônia. Além de suprir e escoar a Zona Franca de Manaus com carga industrializada e levada nos semi-reboques, o grupo movimentará safras agrícolas de grãos, especialmente soja e milho para exportação, em comboio fluvial com capacidade de 20 mil toneladas.